



Progetto “Preparazione delle PMI ad affrontare i mercati internazionali: i Punti S.E.I.”

finanziato con l’aumento del 20% del Diritto Annuale nel triennio 2023-2025, approvato con Decreto del Ministro delle Imprese e del Made in Italy, 23 febbraio 2023

**Concessione di aiuti per servizi di “Assessment” e partecipazione a iniziative “Outgoing” in presenza per il settore “Food & Wine”
Mercati target: Germania e Svezia**

COMPANY PROFILE

RAGIONE SOCIALE	
INDIRIZZO SITO WEB IN LINGUA INGLESE	

1. SETTORE AZIENDALE E ATTIVITÀ

2. DESCRIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO

PRODOTTO/SERVIZIO PRINCIPALE	CAMPO DI APPLICAZIONE	CODICI DOGANALI – HS / NC





3. FASCIA DI PREZZO BASSA MEDIA ALTA LUSO

4. PROPRIETÀ DEL BRAND AZIENDALE sì no

PRIVATE LABEL sì no

5. CONFORMITÀ INTERNAZIONALE DEL PRODOTTO E CERTIFICAZIONI

PAESE	CONFORMITÀ DEL PRODOTTO E CERTIFICAZIONI

6. PRINCIPALI PAESI DI EXPORT / CANALI DI VENDITA (es: vendita diretta, importatori/distributori, Ho.re.ca, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare)

PAESE	EXPORT %	CANALI DI VENDITA

7. PRESENZA SUL MERCATO TEDESCO (compilazione richiesta solo alle imprese che hanno scelto l'iniziativa

Germania "Food & Wine") sì no

Se sì, specificare i canali di vendita (es: vendita diretta, importatori/distributori, Ho.re.ca, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare):

8. PRESENZA SUL MERCATO SVEDESE (compilazione richiesta solo alle imprese che hanno scelto l'iniziativa

"Svezia Wine") sì no



Se sì, specificare i canali di vendita (es: vendita diretta, importatori/distributori, Ho.re.ca, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare):

9. PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI

PAESE	FIERA	ANNO DI PARTECIPAZIONE	ALTRE INFORMAZIONI

10. LIVELLO DI ESPERIENZA ALL'ESTERO

NESSUNA

ESPORTATORE OCCASIONALE / ESPERIENZA LIMITATA

ESPORTATORE ABITUALE / ESPERIENZA CONSOLIDATA

PRESENZA STRUTTURATA CON SEDE IN LOCO

11. TIPOLOGIA DI PARTNERSHIP RICHIESTA PER L'ESTERO

Si descriva la tipologia/canali distributivi dei potenziali partner all'estero da considerare come esempi per la ricerca partner. Es: vendita diretta, importatori/distributori, Ho.re.ca, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare:



12. EVENTUALI AZIENDE ESTERE DA NON CONTATTARE

--

13. COMPETITORS ESTERI

--

14. VANTAGGI COMPETITIVI AZIENDALI PER I MERCATI ESTERI

--





Luogo e data _____

Firma digitale

5

oppure

Firma autografa

(in questo caso unire copia di un documento di identità in corso di validità, del titolare/legale rappresentante firmatario)